

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина»



## Образовательная программа профессиональной переподготовки

«Менеджер по продажам в АПК»

## СОДЕРЖАНИЕ

1	ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ .....	3
1.1	Нормативные документы для разработки ОППП .....	3
1.2	Общая характеристика ОППП.....	
1.2.1	Цель (миссия) ОППП .....	4
1.2.2	Срок получения образования .....	4
1.2.3	Объем ОППП .....	4
1.3	Требования к уровню подготовки, необходимому для освоения ОППП.....	4
2	ХАРАКТЕРИСТИКА НОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ И СВЯЗАННЫХ С НЕЙ ВИДОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ТРУДОВЫХ ФУНКЦИЙ И (ИЛИ) УРОВНЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ.....	4
2.1	Вид профессиональной деятельности, уровень квалификации, трудовая функция	
2.2	Область профессиональной деятельности выпускника.....	5
2.3	Объекты профессиональной деятельности выпускника.....	5
2.4	Виды профессиональной деятельности выпускника .....	5
2.5	Характеристика новой квалификации.....	
2.6	Виды деятельности, профессиональная функция.....	5
3	КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА, ВОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ОППП .....	19
4	ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ОППП .....	20
4.1	Календарный учебный график.....	20
4.2	Учебный и учебно-тематический планы .....	20
4.3	Рабочие программы учебных дисциплин (модулей) .....	20
5	ФАКТИЧЕСКОЕ РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ .....	20
5.1	Кадровое обеспечение .....	21
5.2	Учебно-методическое и информационное обеспечение .....	21
5.3	Материально-техническое обеспечение .....	23
6	НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ ОППП .....	23
6.1	Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации .....	24
6.2	Итоговая аттестация .....	24

## 1 Общие положения

Образовательная программа профессиональной переподготовки (ОППП), реализуемая в ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА по программе Менеджер по продажам представляет собой систему документов, разработанную с учетом требований рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС ВО).

ОППП регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки обучающегося по данному направлению и включает в себя: учебно-тематический план, рабочие программы учебных дисциплин (модулей) и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся.

### 1.1 Нормативные документы для разработки ОППП

Нормативную правовую базу разработки ОППП составляют:

- Федеральный закон Российской Федерации № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Минобрнауки России от 24.03.2025 г. № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Нормативно-методические документы Министерства науки и высшего образования РФ;
- Устав ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА;
- Профессиональный стандарт 568 «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем», утверждённый приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «5» октября 2015 года № 687н;
- Профессиональный стандарт 08.035 «Маркетолог», утверждённый приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «4» июня 2018 года № 366н;
- Постановление Госстандарта России от 30 декабря 1993 г. № 298 ОК 010-93 «Общероссийский классификатор занятий».
- Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС)
- Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) ОК 016-94 (постановление Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 г. № 367) (с изм. №№ 1/96, 2/99, 3/2002, 4/2003)
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования (ФГОС) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 N 963 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
- Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС) по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 N 954 (ред. от 27.02.2023) "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика". Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2020 N 59425
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» Утверждён приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020

года № 970 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент».  
–и др.

## **1.2 Общая характеристика ОППП**

### **1.2.1 Цель (миссия) ОППП**

Цели образовательной программы сформулированы с учетом требований ФГОС ВО, критериев аккредитации и запросов работодателей.

Миссией ОППП является создание и развитие современной системы обеспечения качества образования и подготовка высококвалифицированных кадров для сельскохозяйственных предприятий агрономического комплекса России.

Основной целью ОППП является формирование гармонично развитой личности выпускника, обладающего высокой профессиональной квалификацией, развитие у слушателей личностных качеств, а также формирование общекультурных (универсальных) и профессиональных компетенций.

Задачами ОППП является:

- формирование личностных качеств: личной ответственности, самоуправления, мотивации освоения знаний;
- формирование общекультурных компетенций и нормативно-этических установок;
- формирование социально-коммуникативных навыков;
- формирование профессиональных компетенций;
- формирование практической ориентации на результат.

### **1.2.2 Срок получения образования по ОППП**

Срок получения образования – от 7 недель, в очной форме с применением дистанционных образовательных технологий.

### **1.2.3 Объем ОППП**

Объем освоения слушателем данной ОППП за весь период обучения составляет 504 часов (14 зачетных единиц) и включает контактную и самостоятельную работу и время, отводимое на контроль качества освоения обучающимися ОППП.

## **1.3 Требования к уровню подготовки, необходимому для освоения ОППП**

Предшествующий уровень образования слушателя - среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее и (или) высшее образование.

## **2 Характеристика новой квалификации и связанных с ней видов профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации**

### **2.1. Описание профессиональной деятельности выпускников**

Вид профессиональной деятельности, уровень квалификации, трудовая функция соотнесены с профессиональным стандартом 568 «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем», утверждённый приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «5» октября 2015 года № 687н; профессиональным стандартом 08.035 «Маркетолог», утверждённым приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «4» июня 2018 года № 366н;

Обобщенные трудовые функции	Трудовые функции	Уровень квалификации
-----------------------------	------------------	----------------------

Продажа типовых решений	Поиск потенциальных клиентов	6
	Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи, в т.ч. для конкурсных торгов	6
	Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обслуживания их потребностей	6
Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	6

Виды экономической деятельности: Деятельность по осуществлению и координации продаж.

## **2.2 Область профессиональной деятельности выпускника**

Область профессиональной деятельности выпускника, прошедшего обучение по программе профессиональной переподготовки для выполнения нового вида профессиональной деятельности Менеджер по продажам:

Поиск потенциальных клиентов. Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга. Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи, в т.ч. для конкурсных торгов. Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обслуживания их потребностей. Применять технологию продаж. Выявлять и оценивать спрос. Разрабатывать и реализовывать стратегии развития продаж. Использовать приемы рекламы для продвижения товаров и услуг.

## **2.3 Объекты профессиональной деятельности выпускника**

Объектами профессиональной деятельности являются:  
торговые организации (на микро и макроуровне);  
организации и структуры государственного сектора;  
индивидуальные предприниматели;  
экспертно-аналитические службы.

## **2.4 Виды профессиональной деятельности выпускника**

Обучающийся по программе Менеджер по продажам готовится к следующим видам профессиональной деятельности: Деятельность по осуществлению и координации продаж.

## **2.5 Характеристика новой квалификации**

Характеристика новой квалификации и связанные с ней новые виды профессиональной деятельности, трудовые функции и уровни квалификации соответствуют профессиональному стандарту 568 «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем», утверждённый приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «5» октября 2015 года № 687н; профессиональным стандартом 08.035 «Маркетолог», утверждённым приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «4» июня 2018 года № 366н;

Новая квалификация – менеджер по продажам.

Новый вид профессиональной деятельности – Деятельность по осуществлению и координации продаж в торговле оптовой, розничной и прочей.

Цель вида профессиональной деятельности – осуществление и координация продаж в торговле оптовой, розничной и прочей.

Уровень квалификации соответствует профессиональному стандарту «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем» и «Маркетолог»:

Обобщенная трудовая функция	Вид профессиональной деятельности	Уровень квалификации
	Продажа типовых решений	6
	Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	6

Обучающийся по программе Менеджер по продажам готовится к следующим видам профессиональной деятельности:

Деятельность по осуществлению и координации продаж в торговле оптовой, розничной и прочей.

## 2.6 Виды деятельности, профессиональная функция

Вид профессиональной деятельности	Трудовая функция	Умения/знания
Продажа типовых решений	Поиск потенциальных клиентов	<p><b><u>Необходимые умения:</u></b>                      Поисковые компьютерные программы                      Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение                      Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования                      Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов                      Модели продаж                      Основы менеджмента организации                      Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей                      Основы психологии                      Деловой этикет                      Правила ведения деловой переписки                      Правила ведения деловых переговоров</p> <p><b><u>Необходимые знания:</u></b>                      Работать с базами данных клиентов / с системой управления взаимоотношениями с клиентами                      Работать с большим объемом информации                      Устанавливать и удерживать долгосрочные взаимоотношения с клиен-</p>

		<p>тами  Вести деловые переговоры с потенциальными клиентами  Проводить презентации продаваемых продуктов для потенциальных клиентов  Работать с компьютерным и офисным оборудованием</p>
	<p>Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи, в т.ч. для конкурсных торгов</p>	<p><b><u>Необходимые умения:</u></b>  Способы поиска информации о конкурсных торгах, аукционах, запросах от клиентов  Правила оформления первичной бухгалтерской документации  Технические характеристики продаваемых продуктов  Нормативные акты, регулирующие правила продажи товаров организациям различных форм собственности  Основные тендерные площадки  Состав тендерной документации  Методы системного анализа для обоснования коммерческого предложения на продажу  Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей  Основы делопроизводства  Правила деловой переписки  Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации</p> <p><b><u>Необходимые знания</u></b>  Работать с базой данных типовых предложений по продаже  Работать на тендерных площадках  Оформлять тендерную документацию  Составлять отчетность по продажам, запросам предложений от клиентов  Работать с бухгалтерскими программами  Составлять и оформлять первичную бухгалтерскую документацию</p>
	<p>Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обслуживания их потребностей</p>	<p><b><u>Необходимые умения:</u></b>  Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение  Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования  Методы поиска информации о потенциальных потребностях</p>

		<p>Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов</p> <p>Первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления</p> <p>Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей</p> <p>Правила ведения деловой переписки и переговоров</p> <p>Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации</p> <p><b><u>Необходимые знания</u></b></p> <p>Подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в продуктах</p> <p>Работать с базой данных типовых решений по продаже</p> <p>Составлять отчетность о потребностях клиентов</p> <p>Организовывать и проводить встречи с клиентами и партнерами</p> <p>Выявлять потребности клиентов</p> <p>Вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях</p> <p>Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ</p>
	<p>Контроль комплектации товара при продаже и документарное сопровождение</p>	<p><b><u>Необходимые умения:</u></b></p> <p>Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение</p> <p>Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования</p> <p>Первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления</p> <p>Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов</p> <p>Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации</p> <p><b><u>Необходимые знания</u></b></p> <p>Составлять отчетность по комплектации проданных продуктов</p> <p>Работать с бухгалтерскими программами</p> <p>Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ</p> <p>Работать с компьютерным и офис-</p>

Маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга	Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<p>ным оборудованием</p> <p><b><u>Необходимые умения:</u></b>  Систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации  Проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга  Создавать отчеты по результатам маркетингового исследования</p> <p><b><u>Необходимые знания</u></b>  Нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность  Методы проведения маркетингового исследования  Психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях  Правила, нормы и основные принципы этики делового общения  Методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства  Основы маркетинга услуг, маркетинга взаимоотношений с клиентами, внутреннего маркетинга</p>
---	---	--

### 3. Требования к результатам освоения программы.

Результаты освоения ОППП определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

Слушатель в результате освоения программы должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

*Общепрофессиональными компетенциями:*

ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах;

*В области производственно-технологической деятельности:*

Способен осуществлять поиск потенциальных клиентов (ПК-1);

Способен осуществлять подготовку коммерческих предложений, документации для продажи, в т.ч. для конкурсных торгов (ПК-2);

Способен устанавливать и поддерживать контакты с существующими клиентами для обслуживания их потребностей (ПК-3);

Способен осуществлять контроль комплектации товара при продаже и документальное сопровождение (ПК-4);

Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга (ПК-5).

## **4 Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ОППП**

По программе Менеджер по продажам содержание и организация образовательного процесса, при реализации данной ОППП, регламентируется учебным планом; рабочими программами учебных дисциплин (модулей); календарным учебным графиком, оценочными компонентами, а также методическими материалами, обеспечивающими реализацию соответствующих образовательных технологий.

### **4.1 Календарный учебный график**

Последовательность реализации ОППП по программе Менеджер по продажам приводится в учебном плане.

Календарный учебный график представлен отдельным документом.

### **4.2 Учебный и учебно-тематический планы**

Учебный план по программе Менеджер по продажам является основным документом, регламентирующим учебный процесс.

ОППП состоит из 8 дисциплин.

Учебный план отображает логическую последовательность освоения дисциплин, обеспечивающих формирование компетенций. В нем указана общая трудоемкость дисциплин, а также их самостоятельная и аудиторная трудоемкость в часах, форма контроля.

Учебно-тематический план определяет трудоемкость программы, перечень, объем, и последовательность изучения модулей и дисциплин, разделов, тем, виды и объемы контактных занятий, объем самостоятельной работы, виды промежуточной и итоговой аттестации.

Учебный и учебно-тематический планы ОППП Менеджер по продажам.

### **4.3 Рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей)**

В состав ОППП входят рабочие программы всех учебных дисциплин (модулей) учебного плана.

Рабочие программы учебных дисциплин (модулей) представлены отдельными документами.

## **5 Фактическое ресурсное обеспечение**

Ресурсное обеспечение данной ОППП формируется на основе требований к условиям реализации дополнительных образовательных программ, определяемых ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

### **5.1 Кадровое обеспечение**

Реализация ОППП по программе Менеджер по продажам обеспечена научно-педагогическими кадрами, имеющими базовое образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины, и систематически занимающимися научной и научно-методической деятельностью.

Доля научно-педагогических работников, имеющих образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля) составляет 100 %.

Данные преподавателей, ведущих занятия по ОППП Менеджер по продажам представлены отдельным документом.

## 5.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение

ОППП обеспечивается учебно-методической документацией и материалами по всем учебным дисциплинам (модулям) образовательной программы. Содержание каждой из таких учебных дисциплин (модулей) представлено в рабочих программах учебных дисциплин.

Каждый обучающийся обеспечен доступом к электронно-библиотечной системе, содержащей издания по основным изучаемым дисциплинам и сформированной по согласованию с правообладателями учебной и учебно-методической литературы.

При этом обеспечена возможность осуществления одновременного индивидуального доступа к такой системе не менее чем для 25 процентов обучающихся.

Библиотечный фонд укомплектован печатными и/или электронными изданиями основной учебной и научной литературы по дисциплинам циклов, изданными за последние пять лет, из расчета не менее 25 экземпляров таких изданий на каждые 100 обучающихся.

Фонд дополнительной литературы помимо учебной включает официальные, справочно-библиографические и специализированные периодические издания в расчете 1-2 экземпляра на каждые 100 обучающихся.

Электронно-библиотечная система обеспечивает возможность индивидуального доступа для каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет и т.д.

Точкой доступа к ресурсам библиотеки является web-страница библиотеки на сайте академии. С помощью web-страницы организована возможность доступа к научным и учебным информационным ресурсам, включая электронно-библиотечные системы (ЭБС). Информационным ресурсом, обеспечивающим взаимодействие пользователя со всем спектром библиотечно-информационных услуг, является электронный каталог, созданный на базе автоматизированной библиотечно-информационной системы (АБИС) «ИРБИС 64».

Слушатели и преподаватели имеют доступ к ЭБС издательства «Лань» и Инфра-М «ZNANIUM», электронно-библиотечным системам: Polpred.com, Public.ru, Библиотех, Айбкус, IPRbooks, Юрайт.

В библиотеке работает компьютерный класс, который предоставляет доступ пользователям к электронным ресурсам: электронно-методическим изданиям вуза, правовой базе данных «Консультант плюс», электронному каталогу, удаленным ресурсам, к электронно-библиотечным системам.

### Программное обеспечение общего назначения, используемое в обучении

- Операционная система Microsoft Windows
- Офисный пакет Microsoft Office Professional, OpenOffice, LibreOffice
- Табличный редактор Microsoft Office Excel
- Текстовый редактор Microsoft Office Word
- Редактор презентаций Microsoft Office Power Point
- Интернет-браузер Яндекс.Браузер, Google Chrome, Mozilla Firefox, Internet Explorer, Opera
- Почтовая программа Mozilla Thunderbird
- Программы для тестирования SunRav TestOfficePro 4.8, Контрольно-тестовая система КТС Net 3
- Средства антивирусной защиты Kaspersky Endpoint Security
- Система управления обучением MOODLE (Образовательный портал) – режим доступа: <https://moodle.molochnoe.ru/>

- Электронный библиотечный каталог Web ИРБИС – режим доступа: [https://molochnoe.ru/cgi-bin/irbis64r\\_14/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=F&I21DBNAM=STATIC&I21DBN=STATIC](https://molochnoe.ru/cgi-bin/irbis64r_14/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBNAM=STATIC&I21DBN=STATIC)
- Электронные библиотечные системы:
  - ЭБС ЛАНЬ – режим доступа: <https://e.lanbook.com/>
  - ЭБС Znanium.com – режим доступа: <http://znanium.com/>
  - ЭБС ЮРАЙТ – режим доступа: <https://biblio-online.ru/>
  - ЭБС ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА – режим доступа: <https://molochnoe.ru/ebs/>
- Научные базы данных:
  - Web of Science компании Clarivate Analytics – режим доступа: <http://webofscience.com/>
  - Scopus – режим доступа: <https://www.scopus.com/home.uri>
  - Proquest Agricultural and Ecological Science database – режим доступа: <https://search.proquest.com/>
- Поисковые системы Интернета:
  - Яндекс – режим доступа: <https://yandex.ru/>
  - Рамблер – режим доступа: <https://www.rambler.ru/>
  - Поиск@mail.ru – режим доступа: <https://mail.ru/>
  - Google – режим доступа: <https://www.google.ru/>

### **Профессиональное программное обеспечение, используемое в обучении**

- Система управления базами данных Microsoft Office Access
- Справочная правовая система КонсультантПлюс (локальная версия)
- Справочная правовая система КонсультантПлюс (некоммерческие интернет-версии) – режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/>
- Справочная правовая система Гарант (интернет-версия) – режим доступа: <http://www.garant.ru/>
- Автоматизированная справочная система «Сельхозтехника» (web-версия) – режим доступа: <http://web.agrobase.ru>
- Программный пакет для статистического анализа STATISTICA Advanced + QC 10 for Windows (однопользовательская версия)
- Программа разработки бизнес планов и оценки инвестиционных проектов Project Expert (Tutorial) for Windows
- Русскоязычная версия программы Physiology Simulators (Виртуальная физиология)
- Географическая информационная система MapInfo Pro (рус.) для учебных заведений
- Географическая информационная система SAS.Планет
- Программы архивации 7-ZIP

Учебно-методическое обеспечение ОППП Менеджер по продажам представлено отдельным документом.

### **5.3 Материально-техническое обеспечение**

Ресурсное обеспечение данной ОППП формируется на основе требований к условиям реализации ОППП, определяемых ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Бухгалтер.

Для успешной реализации ОППП Менеджер по продажам в соответствии с учебным планом академия располагает материально-технической базой, отвечающей требованиям ФГОС ВО и действующим санитарным и противопожарным правилам.

Материально-техническая база включает:

- здания и помещения, находящиеся у ВУЗа на правах оперативного управления (самостоятельного распоряжения), оформленные в соответствии с действующими требованиями. Обеспеченность одного обучающегося, приведенного к очной форме обучения, общими учебными площадями, соответствует нормативному критерию Рособнадзора;
- вычислительное, телекоммуникационное оборудование и программные средства, необходимые для реализации ОППП и обеспечения физического доступа к информационным сетям, используемым в образовательном процессе и научно-исследовательской деятельности;
- права на объекты интеллектуальной собственности, необходимые для осуществления образовательного процесса и научно-исследовательской деятельности;
- средства обеспечения транспортными услугами при проведении выездных видов занятий со слушателями;
- другие материально-технические ресурсы.

Внеаудиторная работа обучающихся сопровождается методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение.

Слушателям обеспечен доступ к электронно-библиотечной системе ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА.

Для осуществления образовательного процесса с применением дистанционных образовательных технологий студентам созданы учетные записи на образовательном портале Вологодской ГМХА. Каждый слушатель имеет возможность обучаться посредством системы электронных курсов MOODLE.

Вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Материально-техническое обеспечение ОППП представлено отдельным документом.

## **6 Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения обучающимися ОППП**

В соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и Приказом Минобрнауки России от 24.03.2025 г. № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам» оценка качества освоения слушателями дополнительных профессиональных образовательных программ включает текущий контроль успеваемости и итоговую аттестацию слушателей.

### **6.1 Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

Для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации созданы соответствующие фонды оценочных средств. Эти фонды включают:

- контрольные вопросы и типовые задания для практических занятий, лабораторных и контрольных работ, зачетов и экзаменов;
- тесты и компьютерные тестирующие программы;
- примерную тематику курсовых работ;

Фондов оценочных средств представлены отдельными документами.

## **6.2 Итоговая аттестация**

Итоговая аттестация проходит в форме экзамена.

Целью итоговой аттестации является установление уровня подготовки выпускника к выполнению нового вида профессиональной деятельности.

**РАЗРАБОТЧИКИ ОПШ:**

Декан, доцент – Голубева Светлана Германовна  
(должность, ученое звание - ФИО)